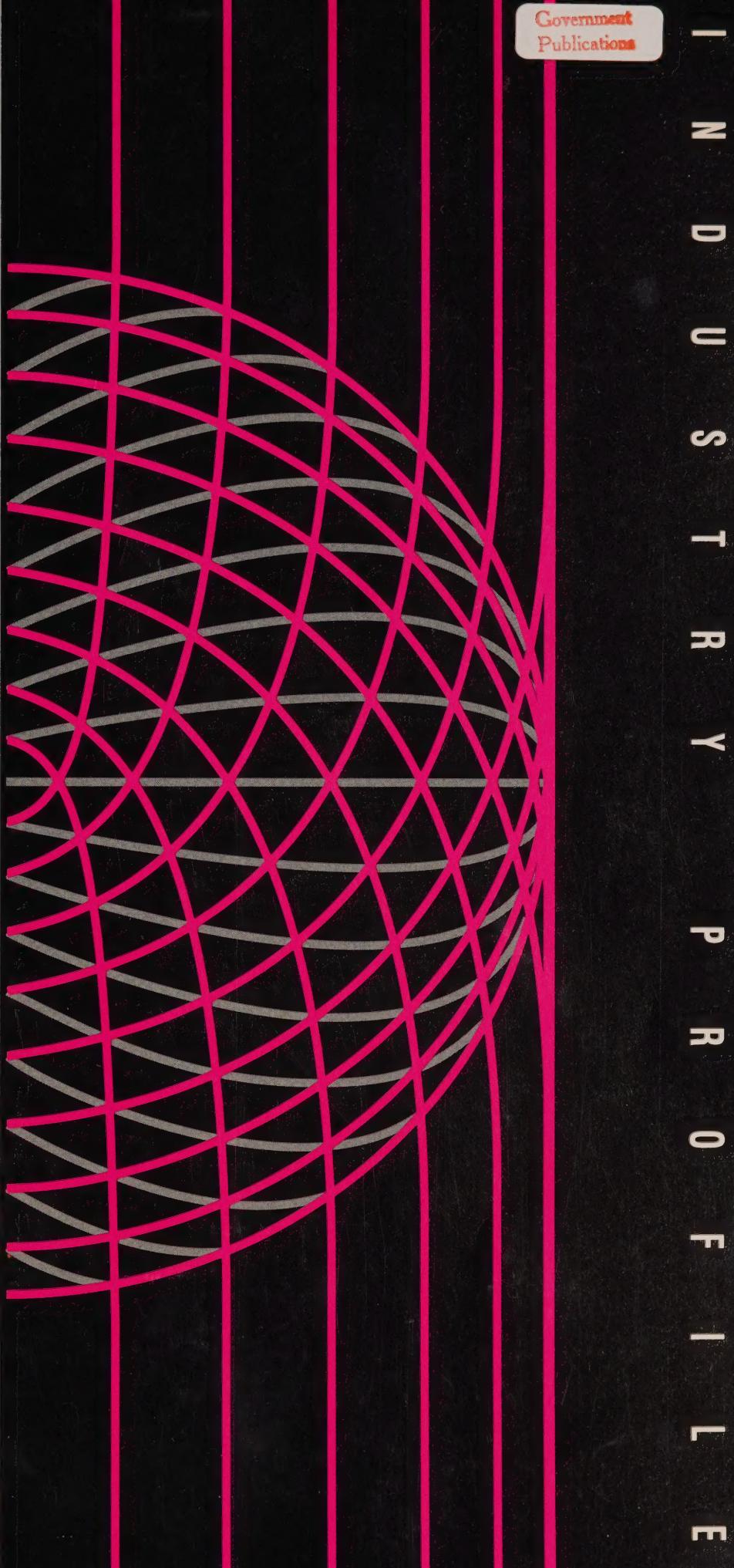


Paints and Coatings

CAI
IST 1
-1991
P11



3 1761 11764943 4



Industry, Science and
Technology Canada

Industrie, Sciences et
Technologie Canada

Business Service Centres / International Trade Centres

Industry, Science and Technology Canada (ISTC) and International Trade Canada (ITC) have established information centres in regional offices across the country to provide clients with a gateway into the complete range of ISTC and ITC services, information products, programs and expertise in industry and trade matters. For additional information contact any of the offices listed below.

Newfoundland

Atlantic Place
Suite 504, 215 Water Street
P.O. Box 8950
ST. JOHN'S, Newfoundland
A1B 3R9
Tel.: (709) 772-ISTC
Fax: (709) 772-5093

New Brunswick

Assumption Place
12th Floor, 770 Main Street
P.O. Box 1210
MONCTON, New Brunswick
E1C 8P9
Tel.: (506) 857-ISTC
Fax: (506) 851-6429

Prince Edward Island

Confederation Court Mall
National Bank Tower
Suite 400, 134 Kent Street
P.O. Box 1115
CHARLOTTETOWN
Prince Edward Island
C1A 7M8
Tel.: (902) 566-7400
Fax: (902) 566-7450

Quebec

Tour de la Bourse
Suite 3800, 800 Place Victoria
P.O. Box 247
MONTREAL, Quebec
H4Z 1E8
Tel.: (514) 283-8185
1-800-361-5367
Fax: (514) 283-3302

Nova Scotia

Central Guaranty Trust Tower
5th Floor, 1801 Hollis Street
P.O. Box 940, Station M
HALIFAX, Nova Scotia
B3J 2V9
Tel.: (902) 426-ISTC
Fax: (902) 426-2624

Ontario

Dominion Public Building
4th Floor, 1 Front Street West
TORONTO, Ontario
M5J 1A4
Tel.: (416) 973-ISTC
Fax: (416) 973-8714

Manitoba

8th Floor, 330 Portage Avenue
P.O. Box 981
WINNIPEG, Manitoba
R3C 2V2
Tel.: (204) 983-ISTC
Fax: (204) 983-2187

Saskatchewan

S.J. Cohen Building
Suite 401, 119 - 4th Avenue South
SASKATOON, Saskatchewan
S7K 5X2
Tel.: (306) 975-4400
Fax: (306) 975-5334

Alberta

Canada Place
Suite 540, 9700 Jasper Avenue
EDMONTON, Alberta
T5J 4C3
Tel.: (403) 495-ISTC
Fax: (403) 495-4507

Suite 1100, 510 - 5th Street S.W.
CALGARY, Alberta
T2P 3S2
Tel.: (403) 292-4575
Fax: (403) 292-4578

British Columbia

Scotia Tower
Suite 900, 650 West Georgia Street
P.O. Box 11610
VANCOUVER, British Columbia
V6B 5H8
Tel.: (604) 666-0266
Fax: (604) 666-0277

Yukon

Suite 301, 108 Lambert Street
WHITEHORSE, Yukon
Y1A 1Z2
Tel.: (403) 668-4655
Fax: (403) 668-5003

Northwest Territories

Precambrian Building
10th Floor
P.O. Bag 6100
YELLOWKNIFE
Northwest Territories
X1A 2R3
Tel.: (403) 920-8568
Fax: (403) 873-6228

ISTC Headquarters

C.D. Howe Building
1st Floor East, 235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 952-ISTC
Fax: (613) 957-7942

ITC Headquarters

InfoExport
Lester B. Pearson Building
125 Sussex Drive
OTTAWA, Ontario
K1A OG2
Tel.: (613) 993-6435
1-800-267-8376
Fax: (613) 996-9709

Publication Inquiries

For individual copies of ISTC or ITC publications, contact your nearest Business Service Centre or International Trade Centre. For more than one copy, please contact

For Industry Profiles:

Communications Branch
Industry, Science and Technology
Canada
Room 704D, 235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 954-4500
Fax: (613) 954-4499

For other ISTC publications:

Communications Branch
Industry, Science and Technology
Canada
Room 208D, 235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 954-5716
Fax: (613) 954-6436

For ITC publications:

InfoExport
Lester B. Pearson Building
125 Sussex Drive
OTTAWA, Ontario
K1A OG2
Tel.: (613) 993-6435
1-800-267-8376
Fax: (613) 996-9709

Canada



1990-1991

PAINTS AND COATINGS

FOREWORD

In a rapidly changing global trade environment, the international competitiveness of Canadian industry is the key to growth and prosperity. Promoting improved performance by Canadian firms in the global marketplace is a central element of the mandates of Industry, Science and Technology Canada and International Trade Canada. This Industry Profile is one of a series of papers in which Industry, Science and Technology Canada assesses, in a summary form, the current competitiveness of Canada's industrial sectors, taking into account technological, human resource and other critical factors. Industry, Science and Technology Canada and International Trade Canada assess the most recent changes in access to markets, including the implications of the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Industry participants were consulted in the preparation of the profiles.

Ensuring that Canada remains prosperous over the next decade and into the next century is a challenge that affects us all. These profiles are intended to be informative and to serve as a basis for discussion of industrial prospects, strategic directions and the need for new approaches. This 1990-1991 series represents an updating and revision of the series published in 1988-1989. The Government will continue to update the series on a regular basis.

Michael H. Wilson

Minister of Industry, Science and Technology
and Minister for International Trade

Structure and Performance

Structure

The paints and coatings industry consists of manufacturers of paints, varnishes, lacquers, shellacs and stains. It includes two distinct subsectors — architectural and industrial — which are about equal in size in terms of value of shipments. On a volume basis, however, architectural coatings (also known as *trade coatings*) account for about 60 percent of production. The architectural coatings sub-sector depends heavily on the performance of the construction sector, whereas industrial coatings are linked closely to the automotive, major appliance and industrial equipment sectors.

Architectural coatings include interior and exterior house paints, primers, sealers, varnishes and stains. They are sold to contractors and the general public through retail and

wholesale outlets as well as direct to large commercial accounts. Of the retail portion, about 45 percent is sold through small hardware and decorator centres, 40 percent through large chains such as Canadian Tire, The Bay, Sears and Beaver Lumber (largely under private-brand labels) and the balance through company-owned stores.

Industrial coatings include automotive paints, can coatings, coil coatings, furniture finishings and road-marking paints. Most of these products are sold direct to the end user.

Paints and coatings are formulated products. The base material, known as the *binder*, is the film-forming ingredient that largely determines the performance characteristics of the coating. In the past, binders were natural products such as linseed or soybean oils. Today, to achieve higher performance, almost all binders are synthetic polymers, including high-volume resins such as alkyds, acrylics, vinyls, epoxies and urethanes, or lower-volume specialty resins such as

CA
ISTI
- 1991
P11

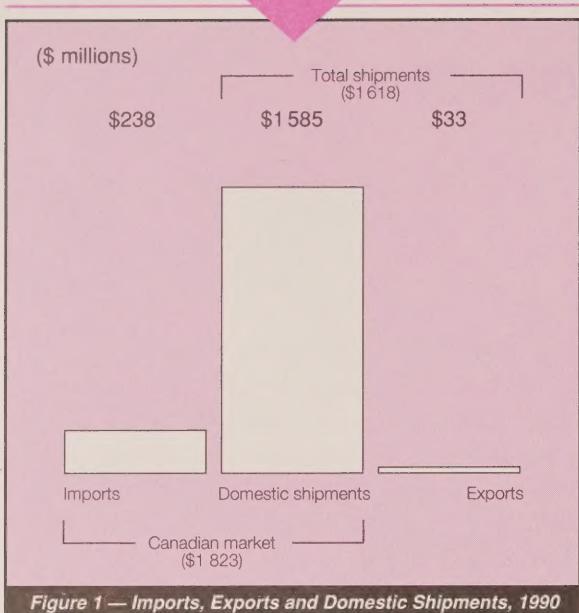


Figure 1 — Imports, Exports and Domestic Shipments, 1990

polyesters, phenolics and silicones. The binder is compounded with fillers to extend the product, pigments to impart colour and solvents to control viscosity. Small quantities of a large number of other chemicals, such as thickeners, biocides, plasticizers, dispersants, defoamers, ultraviolet absorbers, driers, emulsifiers and adhesion promoters, are added as required in each formulation.

In 1990, the industry consisted of about 150 establishments and employed approximately 8 400 people. There is some ownership concentration in the industry. About 7 percent of the firms, each employing more than 200 people, accounted for 40 percent of the value of shipments. Conversely, there is a large number of small participants in the industry; 70 percent of the establishments employ fewer than 50 people and account for an aggregate 20 percent of the value of shipments. About two-thirds of the larger firms are foreign-controlled. Most of the smaller firms are Canadian-controlled.

In 1990, industry firms shipped goods with an estimated value over \$1.6 billion (Figure 1). Exports totalled \$33 million, representing 2 percent of shipments. Imports were valued at \$238 million and accounted for 13 percent of the Canadian market.

On a regional basis, 87 percent of shipments originate in Ontario and Quebec, 12 percent in Western Canada, and 1 percent in the Atlantic provinces. While most of the larger manufacturers of industrial coatings are located in southern Ontario, some of the larger architectural coatings producers have plants in several provinces. Regional manufacturers of architectural paints serve local markets across the country in competition with national firms.

Chemical companies supply both domestic and imported raw materials to most of the industry. A few of the larger coatings manufacturers are vertically integrated, producing resins, either in Canada or elsewhere in their corporate network, for captive consumption. The degree of imported raw material content varies with the type of coating, reaching as high as 50 percent of the value of materials for some specialty coatings. Overall, an estimated 25 percent of materials used by the industry is imported.

Supply and demand fluctuations lead to periodic raw material shortages, the most recent being titanium dioxide during the mid-1980s. The worldwide supply of this important white pigment was so tight that paint manufacturers were put on allocation. However, the construction of new titanium dioxide capacity, coupled with decreased demand, alleviated the shortage by the end of the 1980s.

Performance

During the 1981–1982 recession, the industry gross domestic product (GDP) dropped far below the levels that had been achieved in the 1970s. The GDP did not surpass its pre-recession levels until 1987, and it still has not surpassed the historic highs that were recorded in the late 1970s. Between 1983 and 1988, the industry GDP in constant 1986 dollars grew at a real average annual rate of 7.3 percent. However, GDP declined in 1989 and again in 1990 so, when averaged over the 1983 to 1990 period, the real average growth rate drops to 2.5 percent.

The paints and coatings industry serves mature markets. New coating technologies typically displace older technologies with little increase in overall demand, a situation that is expected to continue. The performance of this industry is highly cyclical, closely following the business cycles of its major customers. The strong recovery from 1983 to 1989 reflected the general strength in all sectors of the manufacturing economy at that time, while the decline after 1989 coincided with the onset of a new recessionary period (Figure 2).

Between 1983 and 1990, the number of establishments remained nearly constant. Meanwhile, total employment increased in most years in order to satisfy the increased demand, indicating that the industry remains labour-intensive in nature.

International trade is predominantly with the United States. In 1990, some 92 percent of imports originated in the United States, while 95 percent of exports were shipped to that country. Most trade activity involves specialty and industrial coatings. There is comparatively little international commerce in architectural coatings, since these lower-value products cannot support high transportation costs.

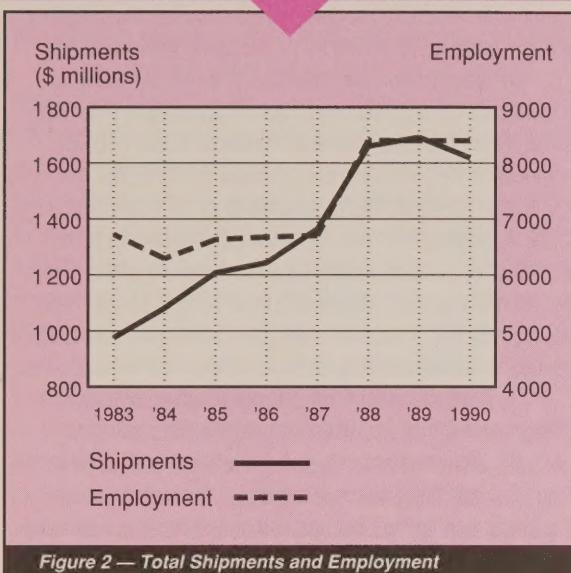


Figure 2 — Total Shipments and Employment

The problems faced by the Canadian industry, such as increasing raw material costs, fierce price competition for architectural coatings and relatively low growth and profitability, are similar to those of the coatings industries in other industrialized nations.

Strengths and Weaknesses

Structural Factors

A large portion of the industry is controlled by multi-national firms. These firms had originally established plants in Canada largely because of the high Canadian tariffs on imported paints and coatings. In general, Canadian subsidiaries have tended to serve only the domestic market. Important factors affecting the competitiveness of the paints and coatings industry are the scale of manufacturing, raw material prices and transportation costs.

Canadian manufacturers generally operate on a much smaller scale than their U.S. counterparts. Canadian batches rarely exceed 15 000 litres, whereas in the United States batches of 45 000 litres are common. As a result, industry productivity is lower in Canada than in the United States. The implementation of the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA) may provide Canadian manufacturers with the stimulus to focus on specific products and to seek expanded markets, thereby moving towards improved economies of scale.

Raw materials represent the most significant production cost, amounting to 50 percent of the value of shipments. By comparison, production labour and energy represent 7 and 1 percent, respectively, of the value of shipments.

A number of raw materials are imported, and some of those currently are dutiable. This, together with the higher unit costs for the smaller quantities in which they are purchased, means that raw materials cost an estimated 5 percent more in Canada than in the United States.

Transportation is another important cost factor. For architectural coatings, freight can represent as much as 10 percent of the selling price. Transportation costs have made it difficult for single-plant firms with a policy of national coverage to sell profitably in competition with regional manufacturers serving local markets. Industrial coatings are usually more profitable and the effect of transportation costs on the final price are not as significant. Furthermore, industrial coatings are often shipped in bulk to original equipment manufacturers, substantially reducing freight costs.

Trade-Related Factors

As of 1 January 1991, the duty on coatings imported into Canada from the United States is 3.7 percent. The duty on Canadian products entering the United States ranges from 0.7 to 2.4 percent, depending on the chemical composition of the product.

Canadian tariffs have offset some of the cost advantages that U.S. firms have had because of their larger production runs. Under the FTA, Canadian and U.S. tariffs on paints and coatings will be eliminated in five annual, equal stages ending 1 January 1993. In the more competitive environment of the 1990s, Canadian companies may need to specialize in order to achieve longer production runs. They may also need to add more high-technology products (with accompanying higher margins) to their product lines. Both these strategies will be easier to undertake if the companies can expand their markets beyond Canada's borders.

The Canadian tariff on products from countries having Most Favoured Nation (MFN) status is 9.2 percent. Canadian exports are assessed tariffs of 10 percent upon entering the European Community (EC) and from 4.6 to 6 percent when entering Japan.

Technological Factors

Although the manufacture of paints and coatings involves relatively simple processes, extensive knowledge and experience with the raw materials as well as their formulation and compounding is essential. Only a few companies perform research and development (R&D) in these areas in Canada. Most Canadian subsidiaries depend on their foreign parents to provide new technology. Other firms in the industry rely on the large resin producers to develop new polymer systems and guidelines for their use, then fine-tune the formulations themselves.



Environmental as well as health and safety considerations are motivating much of the ongoing technological development. For example, paints and coatings have been identified as significant sources of volatile organic compounds (VOCs). In combination with nitrogen oxides, VOCs are responsible for the buildup of ground-level ozone in populous regions of Canada. This ozone causes respiratory problems, vegetation damage and material degradation. A program is being developed by the Canadian Council of Ministers of the Environment to target the reduction of VOCs in coatings formulations and to limit emissions from plants manufacturing or using these products.

There has been a significant shift during the past 20 years in the use of formulations based on petroleum solvents to formulations based on water as the primary solvent. In addition to reducing VOC emissions, water-based formulations offer advantages such as lower cost, easier clean-up, less odour and faster drying. However, there are still applications where the necessary performance can be achieved only by using solvent-based systems. Research is continuing to further reduce solvent content while retaining its beneficial properties. Products such as radiation-curable and powder coatings contain little or no solvent but require specialized application equipment and are not suitable for use on all surfaces.

Other Factors

Several key federal and provincial legislative and regulatory regimes deal with the import, transport, storage, manufacture, use or sale of hazardous chemical substances or goods. These include the *Transportation of Dangerous Goods Act* (both federal and provincial regulations), the *Hazardous Products Act*, the *Occupational Health and Safety Act*, the *Canadian Environmental Protection Act* (CEPA) and the Workplace Hazardous Materials Information System (WHMIS).

The industry in Canada, as in many other countries, is experiencing increasing costs for compliance with environmental and safety regulations. Although these regulations reduce profitability in the short term, they also present manufacturers with an opportunity to develop safer replacement products and thereby gain a competitive advantage.

Through the Canadian Paint and Coatings Association, the industry works closely with government to ensure that its products and processes conform to legislative requirements. Due in part to this effort, there has been little negative impact on the industry from raw material restrictions (e.g., limitations on the allowable concentrations of mercury and lead) and environmental regulations. Recently, the association launched

a pilot paint recycling program, which involves the collection of waste paint for recycling by participating manufacturers.

The specification and selection of paints and coatings is facilitated through the use of qualified products lists maintained by the Canadian General Standards Board (CGSB). Products on the lists have been independently tested to ensure that they meet the requirements of the applicable CGSB standards, thus providing the purchaser with some assurance of product quality. New products are added at the request and expense of manufacturers, subject to a satisfactory assessment. Products previously listed are periodically retested to ensure that they continue to meet the requirements.

The Environmental Choice Program sponsored by Environment Canada establishes guidelines for selected products, including water-based and solvent-based paints. Products that satisfy the applicable requirements become eligible to display the EcoLogo symbol (three entwined doves forming a stylized maple leaf). Manufacturers are finding that the EcoLogo is a strong marketing tool among consumers who are becoming more environmentally aware.

An emerging, non-environmental issue relates to the cans used to package architectural paints. Increasingly, the four-litre can is in direct competition with U.S.-gallon cans, and the Canadian industry is facing some pressure to convert from the metric to the U.S. measure. The four-litre can is about 6 percent larger than the U.S.-gallon can but, since the selling prices are usually the same, the profit on a U.S.-gallon can is correspondingly higher. Some Canadian manufacturers believe that converting to the U.S. standard is necessary in order to compete in that market. However, others believe that there is a marketing advantage in offering more paint for the money and that the costs of converting machinery and relabelling to accommodate a different can size are not justifiable. Manufacturers who continue to use four-litre cans must either be successful in promoting their larger volume to gain market share or be prepared to accept lower profit margins than competitors using U.S.-gallon cans.

Evolving Environment

The paints and coatings industry in Canada and throughout the world is fragmented. There are many participants, many types of product and many markets to be served. In the past few years, there has been a worldwide trend towards ownership concentration of this industry through acquisition or merger. Acquisition has been used to gain access to new technology, allow rationalization of production facilities and provide immediate access to new regional markets. Global concentration within this industry has



resulted in a change in ownership for some subsidiary operations in Canada, and some rationalization has occurred.

Implementation of the FTA is not in itself strongly affecting profitability in the domestic market. Whereas the FTA does result in lowered raw material costs, the effect on profits is counterbalanced by lowered finished-product selling prices. The elimination of tariffs provides additional incentive for foreign-controlled firms to rationalize their operations on a North American basis. Rationalization allows plants to focus on a narrower product range and achieve the production volumes necessary to be internationally competitive.

Most multinationals already supplying the Canadian market through subsidiaries are expected to continue to do so in a free trade environment. According to industry representatives, the need for a warehousing/distribution centre in Canada as well as the increased costs of transportation and customer service would offset any benefit that might be derived from supplying Canadian customers from U.S. plants.

At the time of writing, the Canadian and U.S. economies were showing signs of recovering from a recessionary period. During the recession, companies in the industry generally experienced reduced demand for their outputs, in addition to longer-term underlying pressures to adjust. In some cases, the cyclical pressures may have accelerated adjustments and restructuring. With the signs of recovery, though still uneven, the medium-term outlook will correspondingly improve. The overall impact on the industry will depend on the pace of the recovery.

Competitiveness Assessment

Worldwide consumption of paints and coatings is not expected to grow significantly. New technological developments will continue to reorient the markets by displacing older products.

Since the Canadian paints and coatings industry is dominated by foreign-owned companies and the bulk of international trade is with the United States, most firms do not compete in markets outside North America. Indeed, very few Canadian-owned firms have manufacturing facilities in the United States or co-operative agreements with companies in that market. Although free trade narrows the price gap, product prices are expected to remain somewhat higher in Canada than in the United States because of the higher costs of transportation and provision of technical service.

Despite the mature market for architectural coatings and the protection afforded by the cost of transportation, increased competition from the United States is occurring. The more

competitive environment is causing the industry to reassess its business strategy. Canadian-owned companies will have to improve their access to state-of-the-art technology, move to larger-scale production of a narrower product range and develop expanded export markets. The prospects for continued success and growth are best for Canadian producers who are able to expand their traditional markets by offering high-quality products at a competitive price.

Higher overall growth will occur in the industrial coatings subsector. Foreign competition in these products is expected to become more intense as companies assume a global business orientation. Much of this business is controlled by multinationals, whose subsidiaries in Canada have ready access to new technology. The FTA will probably encourage greater rationalization between foreign-owned plants in Canada and affiliated plants in the United States. The challenge for subsidiaries in Canada is to secure North American mandates for the manufacture of specific products.

For further information concerning the subject matter contained in this profile, contact

Materials Branch
Industry, Science and Technology Canada
Attention: Paints and Coatings
235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 954-3016
Fax: (613) 954-3079



PRINCIPAL STATISTICS^a

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Establishments	148	151	145	145	131	151	150 ^b	150 ^b
Employment	6 725	6 291	6 630	6 677	6 763	8 404	8 400 ^b	8 400 ^b
Shipments (\$ millions)	975	1 081	1 207	1 243	1 364	1 660	1 692 ^c	1 618 ^c
GDP ^d (constant 1981 \$ millions)	265	307	340	299	333	341	342	309
(constant 1986 \$ millions)	373	432	480	427	482	532	505	456
Investment ^e (\$ millions)	15	19	23	43	31	29	37	53
Profits after tax ^f (\$ millions)	62	108	101	102	116	N/A	N/A	N/A
(% of income)	4.5	7.3	6.0	5.6	6.1	N/A	N/A	N/A

^aFor establishments, employment and shipments, see *Chemical and Chemical Product Industries*, Statistics Canada Catalogue No. 46-250, annual (SIC 3751, paint and varnish industry).

^bISTC estimates.

^cSee *Monthly Survey of Manufacturing*, Statistics Canada Catalogue No. 31-001, monthly.

^dSee *Gross Domestic Product by Industry*, Statistics Canada Catalogue No. 15-001, monthly. GDP in constant 1986 dollars has been used to calculate the growth rates contained in the text. Figures in constant 1981 dollars are included for comparison with other profiles in this series.

^eSee *Capital and Repair Expenditures, Manufacturing Subindustries, Intentions*, Statistics Canada Catalogue No. 61-214, annual. Repairs not included.

^fSee *Corporation Financial Statistics*, Statistics Canada Catalogue No. 61-207, annual.

N/A: not available

TRADE STATISTICS

	1983	1984	1985	1986	1987	1988 ^a	1989 ^a	1990 ^a
Exports ^b (\$ millions)	15	18	19	19	23	17	21	33
Domestic shipments (\$ millions)	960	1 063	1 188	1 224	1 341	1 643	1 671	1 585
Imports ^c (\$ millions)	111	149	173	184	233	191	218	238
Canadian market (\$ millions)	1 071	1 212	1 361	1 408	1 574	1 834	1 889	1 823
Exports (% of shipments)	2	2	2	2	2	1	1	2
Imports (% of Canadian market)	10	12	13	13	15	10	12	13

^aIt is important to note the data for 1988 and after are based on the Harmonized Commodity Description and Coding System (HS). Prior to 1988, the shipments, exports and imports data were classified using the Industrial Commodity Classification (ICC), the Export Commodity Classification (XCC) and the Canadian International Trade Classification (CITC), respectively. Although the data are shown as a continuous historical series, users are reminded that HS and previous classifications are not fully compatible. Therefore, changes in the levels for 1988 and after reflect not only changes in shipment, export and import trends, but also changes in the classification systems. It is impossible to assess with any degree of precision the respective contribution of each of these two factors to the total reported changes in these levels.

^bSee *Exports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-004, monthly.

^cSee *Imports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-007, monthly.



SOURCES OF IMPORTS^a (% of total value)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
United States	93	93	92	89	90	90	92	92
European Community	6	6	6	9	9	8	6	6
Pacific Rim	-	-	-	1	-	1	1	1
Other	1	1	2	1	1	1	1	1

^aSee *Imports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-007, monthly.

DESTINATIONS OF EXPORTS^a (% of total value)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
United States	84	85	83	82	87	84	87	95
European Community	2	2	4	6	3	7	3	1
Pacific Rim	3	2	6	4	5	2	3	1
Other	11	11	7	8	5	7	7	3

^aSee *Exports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-004, monthly.

REGIONAL DISTRIBUTION^a (average over the period 1986 to 1988)

	Atlantic	Quebec	Ontario	Prairies	British Columbia
Establishments (% of total)	4	25	53	7	11
Employment ^b (% of total)	2	25	63	4	6
Shipments ^b (% of total)	1	20	67	3	9

^aSee *Chemical and Chemical Product Industries*, Statistics Canada Catalogue No. 46-250, annual.

^bData shown for Atlantic and Prairie provinces are ISTC estimates.



MAJOR FIRMS

Name	Country of ownership	Location of major plants
BASF Canada Inc.	Germany	Brantford, Ontario Windsor, Ontario
Benjamin Moore & Co. Ltd.	United States	Toronto, Ontario Burlington, Ontario Montreal, Quebec Vancouver, British Columbia
Cloverdale Paint Inc.	Canada	Surrey, British Columbia Edmonton, Alberta
Color Your World Corp.	Canada	Toronto, Ontario Vancouver, British Columbia
Du Pont Canada Inc.	United States	Ajax, Ontario
General Paint Ltd.	United Kingdom	Vancouver, British Columbia
ICI Paints (Canada) Inc.	United Kingdom	Concord, Ontario Boucherville, Quebec
International Paints (Canada) Limited	United Kingdom	Baie-d'Urfé, Quebec Regina, Saskatchewan
PPG Canada Inc.	United States	Mississauga, Ontario
Para Inc.	Canada	Brampton, Ontario
Pratt & Lambert	United States	Fort Erie, Ontario
Prilco Inc. ^a	Canada	Etobicoke, Ontario
Selectone Paints Limited	Canada	Weston, Ontario
Sico Inc.	Canada	Beauport, Quebec Longueuil, Quebec Outremont, Quebec Rexdale, Ontario St. Catharines, Ontario
Valspar Inc.	United States	West Hill, Ontario

^aPrilco Inc. is the architectural coatings segment of the former DeSoto Coatings Ltd., acquired by Sico Inc. in 1991. Previously, the aerospace coatings segment of DeSoto had been sold to PRC Canada Inc., and the industrial coatings segment had been sold to Valspar Inc.



INDUSTRY ASSOCIATION

Canadian Paint and Coatings Association
Suite 103, 9900 Cavendish Boulevard
SAINT-LAURENT, Quebec
H4M 2V2
Tel.: (514) 745-2611
Fax: (514) 745-2031

Printed on paper containing recycled fibres.





Imprimé sur du papier contenant des fibres recyclées.

Télécopieur : (514) 745-2031

Tél. : (514) 745-2611

H4M 2V2

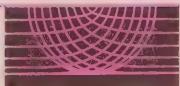
SAIN-T-LAURENT (Québec)

9900, boulevard Cavendish, bureau 103

et du recyclage

ASSOCIATION CANADIENNE DE L'INDUSTRIE DE LA PEINTURE

ASSOCIATION DE L'INDUSTRIE



PRINCIPALES SOCIETES

BAF Canada Inc.	Païs	d'appartenance
Benjamin Moore & Co. Ltd.	États-Unis	Principaux établissements
Coverdale Paint Inc.	Canada	Vancouver (Colombie-Britannique)
Color Your World Corp.	Canada	Toronto (Ontario)
Du Pont Canada Inc.	États-Unis	Vancouver (Colombie-Britannique)
General Paint Ltd.	Royaume-Uni	Ajax (Ontario)
ICI Paints (Canada) Inc.	Royaume-Uni	Vancouver (Colombie-Britannique)
International Paints (Canada) Limited	Baie-d'Urfé (Québec)	Boucherville (Québec)
PPG Canada Inc.	États-Unis	Mississauga (Ontario)
Prairie Inc.	Canada	Brampton (Ontario)
Pratt & Lambert	États-Unis	Fort Erie (Ontario)
Prileco Inc.a	Canada	Etoile-Coke (Ontario)
Selectone Paints Limited	Canada	Weston (Ontario)
SICL Inc.	Canada	Beaupré (Québec)
St. Catharines (Ontario)	Canada	Languedoc (Québec)
Rexdale (Ontario)	Canada	Outremont (Québec)
West Hill (Ontario)	États-Unis	Rexdale (Ontario)
Weston (Ontario)	Canada	St. Catharines (Ontario)

POUVOIR D'ACHAT DES MÉTIERS (en % de la valeur ajoutée)

Avoir l'importation par marchandise, no 65-007 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

Autres	1	1	2	1	1	1	1
Littoral du Pacifique	-	-	-	1	-	1	1
Communauté européenne	6	6	6	9	8	6	6
États-Unis	93	93	92	89	90	92	92
1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990

[1000] **NOTA** El 30 de junio de 2000 se publicó la Resolución 333.

©2011 Exportations par Infrachimise, Inc. 63-004 du catalogue de Satisuisse Canada, Inc.

	Autres	11	11	7	7	7	3
Littoral du Pacifique	3	2	6	4	5	2	3
Gommunaute Européenne	2	2	4	6	3	7	1
États-Unis	84	85	83	82	87	84	87
1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990

REPARTITION REGIONALE (moyenne de la période 1986-1988)

Les données relatives aux provinces de l'Atlantique et des Prairies sont des estimations d'IST pour les mois suivants (en milliards), 10-46-20 au deuxième de l'Estuaire, Acadie, Gaspésie.

Établissements (% du total)	4	25	53	7	11
Emplis (% du total)	2	25	63	4	6
Expéditions (% du total)	1	20	67	3	9

Bvoir Exportations par marchandise, no 65-004 au Catalogue de Statistique Canada, mensuel.

Il importe de noter que les données de l'ISB sont des données suivantes se fondant sur le système harmonisé de classification des marchandises (SH). Ainsi, les données sur les expéditions, les exportations et les importations établissent la Classification des produits industriels (CPI). La classification des marchandises d'expédition (CME) est le Code de la Classification harmonisée pour le commerce international (CICCI), respectivement. Bien que les dommages soient présentés comme une série chronologique, nous rappelons que le SH est codé de la Classification harmonisée pour le commerce international (CICCI), respectivement. Il est donc impossible d'éluder avec précision la part respective de chacun de ces deux facteurs.

Expatriations (millions de \$)	15	18	19	19	23	17	21	33
Expatriations intérieures (millions de \$)	960	1 063	1 188	1 224	1 341	1 643	1 671	1 585
Expatriations internationales (millions de \$)	111	149	173	184	233	191	218	238
Marché canadien (millions de \$)	1 071	1 212	1 361	1 408	1 574	1 834	1 889	1 823
Exportations (% des expéditions)	2	2	2	2	2	1	1	2
Importations (% du marché canadien)	10	12	13	13	15	10	12	13

STATISTIQUES COMMERCIALES

n.d. : non disponibile

• VOL. 51, STADSKYQUE MUNICIPALE DES SOCIÉTÉS, N° 61-20 / AU CATALOGUE DE STADSKYQUE CALAUA, AILLEUR.

Événements d'immobilisations et de retraites, sous-industries manufacturières, perspective, no 61-214 au catalogue de Statistique Canada, annuel.

Pour les réalisations, l'emploi de ces expéditions, voilà indusries chimiques, no 46-520 au catalogue de Statistique Canada, annuel, et CI 3/51 (Industrie des

Etablissements	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Emploi	148	151	145	145	131	151	150b	150b
Expenditures (millions de \$)	975	1 081	1 207	1 243	1 364	1 660	1 692c	1 618c
PBd (millions de \$ constants de 1981)	265	307	340	299	333	341	342	309
(millions de \$ constants de 1986)	373	432	480	427	482	532	505	456
Investissements (millions de \$)	15	19	23	43	31	29	37	53
Bénéfices après impôts (millions de \$)	62	108	101	102	116	n.d.	n.d.	n.d.
(% des revenus)	4,5	7,3	6,0	5,6	6,1	n.d.	n.d.	n.d.

PRINCIPALES ESTADÍSTICAS



Canada, en
pour le traî

Canada, en raisons des frais plus élevés qu'aux États-Unis pour le transport et la prestation de services techniques.

Eh dépit de la stabilité du marché des enduits pour bati-
mets et des frais de transport, on observe une concurrence

mercié. Les entreprises sous contrôle canadien devront concurrencel oblige l'industrie à repenser sa stratégie com-
merciale. Les termes de ces négociations détermineront
accrue de la part des entreprises américaines. Ce climat plus
concurrençant oblige l'industrie à repenser sa stratégie com-
merciale. Les entreprises sous contrôle canadien devront

sefforcer de recouvrir davantage aux technologies de pointe, de fabriquer à plus grande échelle une gamme extrême de produits, et détenir le leadership mondial dans les marchés d'exportation. Les produits canadiens qui ont le plus de chance de réussir et de progresser sont ceux qui pourront élargir leurs marchés traditionnels et offrir des produits de qualité supérieure.

Le sous-secteur des enduits industriels devrait, dans l'ensemble, connaître une croissance plus grande. La concurrence étrangère sur ces marchés devrait s'intensifier à mesure que les entreprises adopteront une orientation commerciale mondiale. Cette industrie est déjà en grande partie dominée par des multinationales dont les filiales canadiennes ont déjà accès aux nouvelles technologies. L'ALÉ suscitera probablement une plus grande rationalisation entre les usines affiliées installées aux États-Unis. Pour les filiales canadiennes, le défi consistera à obtenir des mandats exclusifs pour fabriquer certains produits en Amérique du Nord.

Pour plus de renseignements sur ce dossier,

Département des sciences et de la technologie
Gouvernement du Canada

Tel. : (613) 954-3016
Telécopieur : (613) 954-3079

les coûts de production devraient demeurer supérieurs au marché. Bien que le libre-échange réduise l'écart des prix, accords de coopération avec des entreprises qui desservent diens possèdent des usines aux États-Unis ou ont conclu des petits nombreux d'entreprises controlées par des intérêts canadiens possètent également avec les États-Unis, la plupart des entreprises se limitent au marché nord-américain. En fait, seul un fort essentiellement que les échanges internationaux se déroulent entre les étrangers, et que les entreprises controlées par revêtements est domine par des entreprises controlées par

Ce comme l'industrie canadienne de la peinture et des revêtements en fonction de cette évolution. Les nouveaux enduits contribuent à remplacer les anciens et les marchés seront davantage augmenter sensiblement. Les nouveaux enduits ne dévrait pas augmenter sensiblement. Les nouveaux enduits ne

La consommation mondiale de peinture et d'encaustes ne

servira d'une certaine rationalisation. Les changements de propriété pour quelques filiales canadiennes, délinne de la peinture et des revêtements à donne lieu à des entreprises à l'échelle mondiale au sein de l'industrie canadienne de nouveaux marchés régionaux. La concentration des installations de production et à fournir un accès immédiat une technologie récente, à permettre la rationalisation des tions ou de fusion d'entreprises. L'acquisition a servi à acquisitionne à la concentration de la propriété par voie d'acquisition des dernières années, on a vu apparaître une tendance inter-dits, et elle doit desservir un grand nombre de marchés. Un grand nombre d'entreprises et plusieurs genres de produits de la peinture et des revêtements est morcelée. Elle complète l'industrie canadienne

Evaluation de la compétitivité

dépendra du rythme même de la relance. S'améliorer. L'effet du phénomène sur ce secteur industriel s'ils sont encore irrégulières, la perspective à moyen terme va tour et de restauration. Avec les signes de relance, même cycliques ont eu pour effet d'accélérer le processus d'adaptation et de structuration à long terme. Dans certains cas, ces pressions du subir des pressions sous-jacentes les incitent à une re-entreprises du secteur de la peinture et des revêtements ont après avoir vu leurs commandes diminuer, les signes de redressement, à la suite d'une période de récession. Au moment où nous redigions ce profil, l'économie du Canada de même que les États-Unis montrent des bénéfices canadienne à partir des usines américaines.

Ainsi que les frais accrus de transport et de service à la clientèle améliorent tout avantage qu'il pourra y avoir à desservir la consiture un centre d'entrepôt et de distribution au Canada échange. Selon des représentants de l'industrie, la nécessité de faciliter le marché canadien par l'intermédiaire de leurs actuellement des multinationales qui approvisionnent la plupart des multinationales qui approvisionnent sur le plan international.

de production nécessaires pour soutenir la concurrence durable la gamme de leurs produits et à atténuer les volumes américains. Cette rationnalisation incite les entreprises à rationaliser leurs activités à l'échelle du continent nord-est des droits de douane une raison supplémentaire de contrôles par des intérêts étrangers violent dans l'élimination basse des prix de vente des produits finis. Les entreprises promises qui résulte de cet accord est annulée par une façon importante la rentabilité des fabricants canadiens sur le marché intérieur. La diminution des coûts des matières premières qui résulte de cet accord est annulée par une

En soi, l'entrée en vigueur de l'ALE ne modifie pas de

qui utilisent le gallon américain. Une marge bénéficiaire inférieure à celle de leurs concurrents mettant de l'avant la plus grande quantité fournie, soit accepter soit réussir à accaparer une plus grande part du marché, en qui contribuent à utiliser les canaux de quarte litres disponibles. Les fabricants de nouvelles étiquettes ne sont pas justifiables. Les fabricants les coûts nécessaires pour convertir les machines et procéder de peinture constituent une bonne stratégie commerciale, et que traire que le fait d'offrir au même prix une plus grande quantité rentrés sur le marché américain. D'autres estiment au contraire de convertir à la norme américaine pour demeurer concurrents. Certains fabricants canadiens considèrent qu'il est nécessaire de bénéficier d'autant plus élevé sur le gallon américain. Mais, comme les prix de vente sont généralement les mêmes, l'effet de l'envirionnement environnemental sur l'industrie canadienne.

Un autre controversé, sans lien avec l'environnement plus sensibles aux questions environnementales. En plus de commercialisation auprès de consommateurs de plus de commerce mondial que l'Eco-Logo s'avère un puissant outil pour les sortes d'organes de porter l'Eco-Logo (trois colonnes entrelacées formant une feuille d'érable stylisée). Les fabricants sont jugés digne de porter l'Eco-Logo (trois colonnes solvants. Les produits qui répondent aux exigences applicatives sont jugés dignes de porter l'Eco-Logo (trois colonnes entrelacées formant une feuille d'érable stylisée). Les fabricants productifs, notamment pour les peintures à base de certains par Environnement Canada, établit des normes pour certains programmes de choix environnemental, parmi lesquels de vérifier si ils répondent toujours aux exigences.

Les listes sont soumis à des essais périodiques qui permettent de vérifier si les revêtements tout jours sont permis

Evolution du milieu

Par l'intermédiaire de l'Association canadienne de l'industrie de la pétiture et du revêtement, ce secteur collabore étroitement avec le gouvernement afin de voir à ce que ses produits et procédés soient conformes à la réglementation. Cette coopération a contribué à minimiser les effets négatifs qu'ont pu avoir sur l'environnement les restrictions imposées sur les matières premières (comme les normes relatives aux concentrations admissibles de mercure et de plomb) et les réglements environnementaux. L'association a récemment mis sur pied un projet pilote qui prévoit la collecte des peintures dé rebut par les fabricants participants, à des fins de recyclage.

Au Canada comme dans de nombreux autres pays, l'industrie doit, pour se conformer aux réglementations en matière de environnement et de sécurité, assumer des coûts de plus en plus élevés. Ces réglements ont une incidence négative sur la rentabilité d'un bâtiment et sur la sécurité, mais ils offrent néanmoins aux fabricants la possibilité de mettre au point des substituts moins dangereux, ce qui pourrait leur conférer un avantage concurrentiel.

L'importation, le transport, l'entrepôtage, la radiacation, l'utilisation et la vente de marchandises ou de produits chimiques dangereux sont soumis à plusieurs lois et règlements relativant des gouvernements fédéral et provincial. Mentionnons la Loi sur le transport des marchandises dangereuses (réglement à la fois fédéral et provincial), la Loi sur les produits dangereux, la Loi sur la santé et la sécurité du travail, la Loi canadienne sur la protection de l'environnement et le système d'information sur les matières dangereuses utilisées au travail.

Autres tacteurs

sechent plus rapidement. Dans certaines applications toute-fois, les résultats désirés ne peuvent être obtenus qu'à l'aide d'enduits contenant des solvants. Des recherches se pour- suivent, afin de réduire encore davantage le teneur en solvant tout en conservant les caractéristiques utiles de celui-ci. Les enduits destinés à la cuisson électrique et les enduits en poudre contiennent peu ou pas de solvant, mais nécessitent un matériel d'application spécial, et ne peuvent être employés sur toutes les surfaces.

Les questions de qualité de l'environnement, de santé et tecnomologie en cours. Ainsi, les enduits et les peintures sont aujourd'hui considérés comme des sources importantes de composés organiques volatils (COV) qui, lorsqu'ils se combinent aux oxydes d'azote, contribuent à la formation d'ozone troposphérique (au niveau du sol) dans les régions canadiennes à forte densité de population. Cet ozone cause des problèmes respiratoires, atteint la végétation et contribue à la détérioration des matériaux. Le Conseil canadien des ministres de l'environnement élabore actuellement un programme visant à réduire l'utilisation de COV dans les for- mules d'enduits, à limiter les émissions provenant des usines qui fabriquent ou utilisent ces produits.

Au cours des vingt dernières années, les formuliers util- lisent leau comme principal solvant tout gracieusement rem- place celles qui contenait des solvants pétroliers. En plus de réduire les émissions de COV, les enduits à l'eau sont plus économiques, plus faciles à nettoyer, moins odorants et issants-mêmes les formulations selon leurs besoins.

Facteurs techniques

Les droits de douane canadiens ont réduit certains avantages relatifs aux coûts que procure aux entreprises américaines un volume de production plus élevé. En vertu de l'ALE, les tarifs douaniers imposés sur les pertinences et les enduites servent graduellement à éliminer en cinq étapes successives et égales d'ici le 1er janvier 1993. Dans le climat concurrentiel des années 1990, les entreprises canadiennes pourraient dévoiler se spécialiser pour être en mesure de réaliser des lots de fabrication plus importants. Elles devront peut-être aussi ajouter à leurs gammes actuelles de nouveaux produits de haute technologie (procurement des bénéfices plus élevés). Il leur faudra plus facile de mettre en œuvre ces deux stratégies si elles réussissent leur marché au-delà des frontières canadiennes.

Le tarif imposé par le Canada sur les produits provenant de pays qui bénéficient du statut de la nation la plus favorisée (NPF) est de 9,2 %. Les exportations canadiennes sont soumises à des tarifs de 10 % dans la CE et de 4,6 % au Japon.

Fauteuils liés au commerce

Dépôts le 1er janvier 1991, le taux imposé sur les enduits importés des États-Unis est de 3,7 %. Le taux appliquée sur les produits scandinaves exportés aux États-Unis varie de 0,7 à 2,4 % selon leur composition chimique.

Les frais de transport sont un autre facteur important. Dans le sous-secteur des enduits pour bâtiment, il s'agit de représenter jusqu'à 10 % du prix de vente. C'est pourquoi les entreprises qui exploitent une seule usine et qui ont décidé de desservir l'ensemble du marché national ont de la difficulté à concurrencer les fabricants régionaux qui répondent à la demande locale. Les enduits industriels offrent une meilleure marge bénéficiaire de sorte que l'effet des frais de transport sur le prix de vente est moins marqué. De plus, ces enduits sont souvent expédiés en vrac à des utilisateurs finaux, ce qui réduit beaucoup les frais de transport.

Cette industrie apparaît en grande partie à des multinationales. Celles-ci sont venues instaurer des usines au Canada parce que les importations de pétrole et d'enduits sont assujetties à des droits de douane élevés. En général, les firmes canadiennes de ces sociétés desservent uniquement le marché intérieur. Les principaux facteurs qui influent sur la compétitivité de cette industrie sont la taille des usines, les prix des matières premières et les frais de transport. En général, les usines canadiennes sont beaucoup plus petites que celles de leurs concurrents américains.

Elles produisent rarement des lots de plus de 15 000 litres, alors qu'aux États-Unis, les lots de 45 000 litres sont courantes. La productivité du secteur est donc plus faible au Canada qu'aux États-Unis. L'effet en vigueur de l'accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE) incite peut-être les fabricants canadiens à rester dans leurs activités à certaines produits à viser des marchés plus vastes, ce qui leur permettrait de réaliser des économies

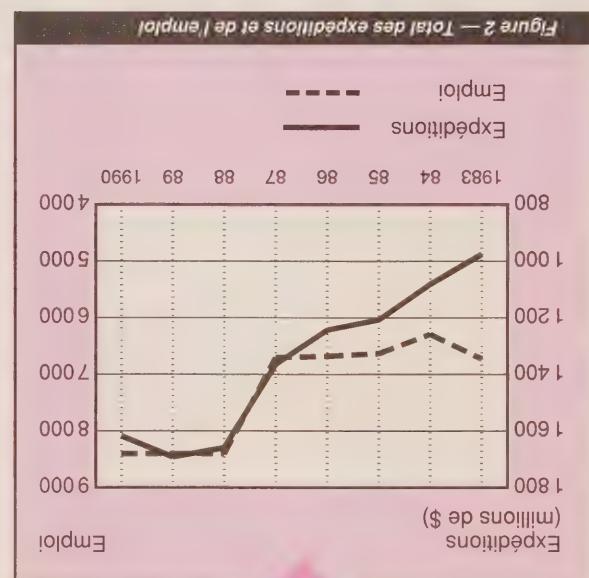
Facteurs structures

Forces et liaisons

Entre 1983 et 1990, le nombre d'établissements est démultiplié à peu près constamment. Par contre, en réponse à une demande accrue, les effectifs ont augmenté considérablement chaque année, ce qui indique que l'industrie conserve toujours une haute intensité de main-d'œuvre.

Les échanges internationaux se font principalement avec les États-Unis. En 1990, environ 92 % des importations américaines proviennent des États-Unis et 95 % des exportations leur sont destinées. La mesure partielle de l'activité commerciale consiste en enduits spéciaux et industriels. Il se fait peu de commerce international dans le sous-secteur des enduits pour bâtiment, parce que la faible valeur de ces produits ne permet pas de leur ajouter des frais de transport élevés.

Les problèmes que connaît cette industrie au Canada, à savoir la montée des coûts des matières premières, la concurrence accrue dans le secteur des enduits pour bâtiment au-
-tre que les établissements de la Nouvelle Péninsule, et la croissance de l'industrie des autres pays industriels.



Au cours de la récession de 1981-1982, le produit intérieur brut de l'industrie (PIB) a chuté bien en deçà des niveaux énergétiques au cours des années 1970. Ce n'est qu'en 1987 qu'il a dépassé les niveaux atteints avant la récession, mais il n'a toujours pas battu les records de la fin des années 1970. Entre 1983 et 1988, le PIB de l'industrie (en dollars constants de 1986) s'est accru à un taux annuel moyen réel de 7,3 %. Il a cependant connu une baisse en 1989, puis en 1990, si bien qu'entre 1983 et 1990, le taux annuel moyen de croissance réelle n'a été que de 2,5 %.

Redemption

La plupart des fabricants achètent leurs matières premières de sociétés chimiques qui les produisent elles-mêmes ou les importent. Quelques-uns des plus grands fabricants d'engrais sont intégrés verticalement, et produisent dans leurs usines, au Canada ou à l'étranger, les résines qu'ils utilisent. Selon leur nature, les enduits contiennent plus ou moins de matériaux premiers importés. Pour certains révements spéciaux, elles peuvent atteindre 50 % de la valeur des matériaux utilisés. Dans l'ensemble, l'industrie importante environ 25 % des substances dont elle se sert.

Les fluctuations de l'offre et de la demande entraînent périodiquement des perturbations dans les matières premières, surtout au milieu des années 1980, touchant plusieurs secteurs, survenu au milieu des années 1980, touchant le dioxyde de titane. Les réserves mondiales de ce tel important pigment blanc étaient si réduites que les fabricants de peinture se sont vu imposer des quotas. La mise en place de cette mesure installe une démande qui échoue à l'équilibre entre les offres et la demande.

Le marché mondial de la peinture est dominé par les États-Unis, qui détiennent 30 % du marché mondial. L'Europe occidentale et l'Asie ont une part importante, suivies par l'Amérique latine et l'Australie. Le marché canadien est relativement petit, mais il joue un rôle important dans l'exportation mondiale de la peinture.

expéditions. A peu près les deux tiers des grandes entreprises appartiennent à des importateurs, tandis que la plupart des petites entreprises sont sous contrôle canadien. En 1990, les entreprises ont expédié environ 1,6 milliard de dollars de marchandises (figure 1). Les expéditions, qui représentent 2 % des expéditions, ont atteint 33 millions de dollars. Les importations, évaluées à 238 millions, représentaient 13 % du marché canadien.

La production régionale se répartit comme suit : 87 % des expéditions provenant de l'Ontario et du Québec, 12 % de l'Ouest canadien et 1 %, des provinces de l'Atlantique.

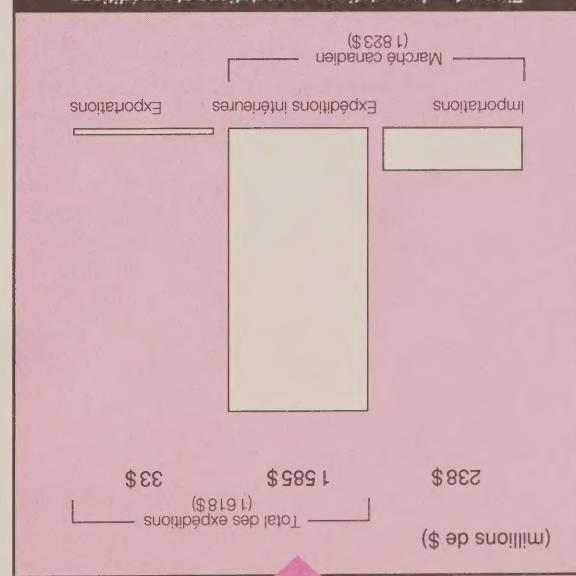
Les grands fabricants demandés se trouvent pour la plupart dans le sud de l'Ontario, tandis que certains des grands fabricants dépendus pour bâtiments desservent les marchés locaux dans plusieurs provinces. Les producteurs régionaux de denrées alimentaires fabriquent dans les usines de la province le sud de l'Ontario, tandis que certains des grands fabricants dépendus pour bâtiments desservent les marchés locaux dans tout le pays et font concurrence aux entreprises dans tout le pays.

ments qui emploient quelque 8 400 personnes. Elle se caractérise par une concentration de la propriété, puisqu'environ 7 % des entreprises, employant chacune plus de 200 personnes, emploient 40 % de la valeur des expéditions. Par ailleurs, l'industrie complète un grand nombre de petites entreprises : 70 % des établissements emploient moins de 50 personnes ; et 60 % des représentants au total que 20 % de la valeur des sommes et de la représentation sont des entreprises qui emploient moins de 10 personnes.

Les permétures et les enduites sont des produits polymériques. La substance de base, connue sous le nom de « latex », constitue l'ingrédient filiforme qui détermine dans une large mesure les caractéristiques de rendement de l'enduit. Autrefois, on utilisait des plantes naturelles comme les huiles triglycerides, notamment des résines produites en grandes quantités comme les résines allyldes, acryliques, vinyliques, époxydes et uréthanes, ou des résines spéciales produites en petites quantités comme les résines polyesters, phénoliques et silico-organiques. Le latex est combiné avec des matières de charge ou augmentent le volume du produit, des pigments qui donnent la consistance et des solvants qui régulent le degré de viscosité. Dans la composition de chaque formule entrent deux autres produits chimiques comme les épississantes, les biocides, les plastifiants, les dispersants, les antimoisisses, les absorbeurs UV, les stabilisateurs, les émulsifiants et les adhésifs.

En 1990, cette industrie compacte environ 150 établissements, selon les besoins, de petites quantités de nom - également, selon les besoins, de petites quantités de chaque formule entrent deux autres produits chimiques comme les épississantes, les biocides, les plastifiants, les dispersants, les antimoisisses, les absorbeurs UV, les stabilisateurs, les émulsifiants et les adhésifs.

Figure 1 — Imporations, exportations et expéditions internationales, 1990



Les enquêtes pour battirment comprendent les peintures pour l'intérieur ou l'extérieur, les apprêts, les peintures d'im-préssion, les vernis et les teintures. Ils sont vendus par des grossistes et des détaillants aux entrepreneurs et aux consom-mateurs, mais aussi directement, aux grands entreprises com-merciales. Environ 45 % des ventes au détail sont assurées par les petites quincailleries et les magasins d'articles de déco-cration, 40 % par des grands magasins à succursales comme Canadian Tire, La Baie, Sears et Beaver Lumber (Le Castor Bricolage), généralement sous les marques de ces détaillants. Le reste, par des magasins spécialisés aux fabricants.

Les enquêtes industrielles comprennent les peintures automobiles, les revêtements de boîtes à conserve, les revête-ments pour coucheage sur bande, les enduits de finition pour meubles et les peintures de signalisation routière. La plupart de ces produits sont vendus à l'utilisateur sans intermédiaire.

L'industrie de la peinture et des revêtements regroupe les fabricants de peinture, de vernis, de laque, de vermis à la gomme laque (shellac) et de teinture. Elle se divise en deux sous-secteurs, à savoir les enduits pour bâtimen-
tals industriels, qui se partagent à peu près également la valeur des expéditions. Cependant, les enduits pour bâtimen-
tals l'ont aussi revêtus commercialement (peinture-
teint 60 % du volume de production). Le sous-secteur du bâtimen-
tation, tandis que celui des revêtements industriels dépend
surtout des secteurs de l'automobile, des gros appareils
ménagers et de l'équipement industriel.

Structure

Structure et rendement

Ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
et ministre du Commerce extérieur

Faut donc l'évolution rapide du commerce international, l'industrie canadienne doit pouvoir soutenir la concurrence si elle veut conserver la croissance et la prospérité. Favoriser l'amélioration du rendement de nos entreprises sur les marchés du monde est un élément fondamental des mandats confiés à EDC. L'industrie, Sciences et Technologies Canada et le Commerce extérieur Canada. Le profil présenté dans ces pages fait partie d'une série de documents grâce auxquels l'industrie, Sciences et Technologies Canada procède à l'évaluation sommaire de la position concurrentielle des secteurs industriels canadiens, en tenant compte de la technologie, des ressources humaines et de divers autres facteurs critiques. Les évaluations d'industrie, Sciences et Technologies Canada et le Commerce extérieur Canada tiennent compte des nouvelles conditions d'accès aux marchés du même que celles de l'accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Pour préparer ces publications de l'Institut complet de l'évaluation, Sciences et Technologies Canada et le Commerce extérieur Canada évaluent les stratégies et les projets sur lesquels les entreprises ont misé pour développer leur compétitivité internationale. Ces projets, qui sont conçus comme des documents d'information, servent à la base de discussions solides sur les projets, les stratégies et les approches à adopter dans les mondes de l'industrie. La série 1990-1991 constitue une version revue et corrigée de la version parue en 1988-1989. Le gouvernement se chargera de la mise à jour régulière de cette série de documents.

AVANT-PROPOS

PEINTURE ET REVETEMENTS

L66 L-066 L



Canada

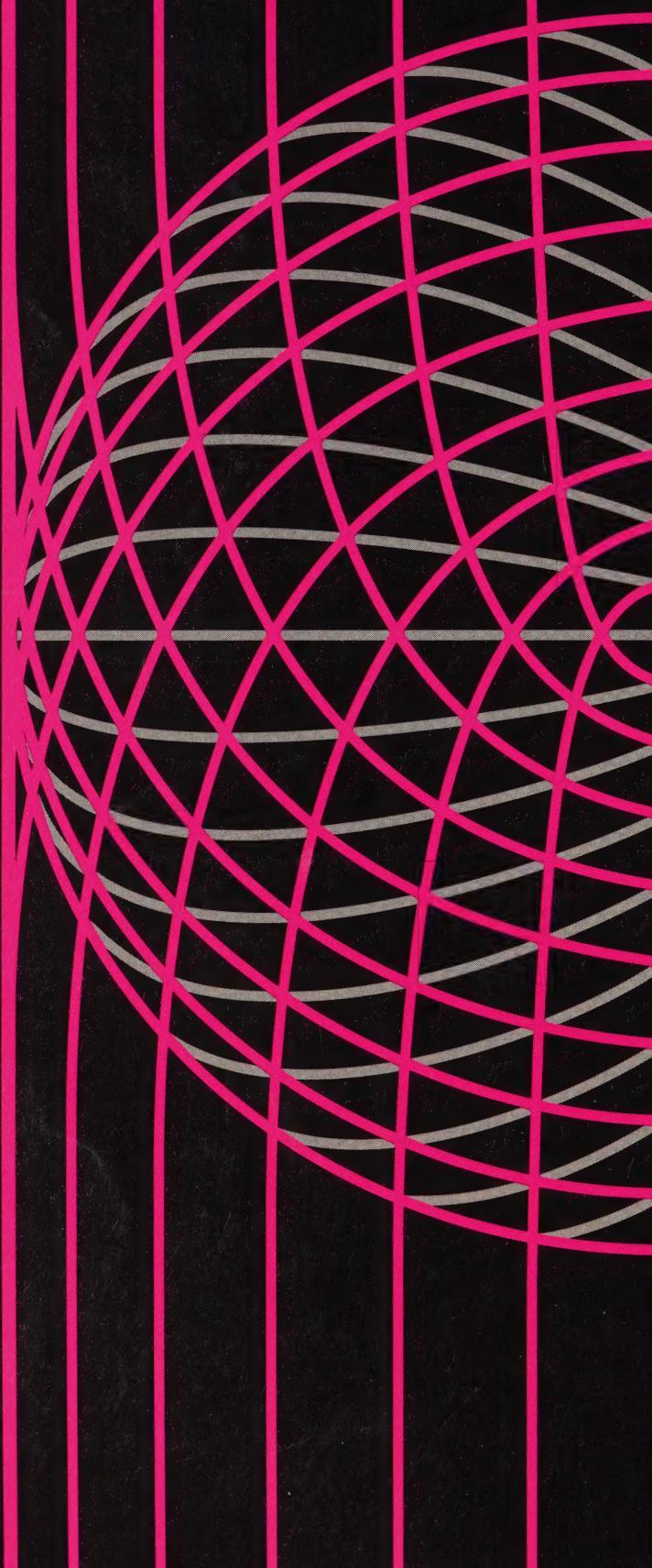
Pour recevoir un exemplaire de l'une des publications d'ISIC ou de CEC, veuillez communiquer avec le Centre de services aux entreprises du Centre de commerce extérieur le plus près de chez vous. Si vous désirez en recevoir plus d'un exemplaire ou communiquer avec l'un des trois bureaux suivants.

Demandes de publications

Terre-Nevue	Nouveau-Brunswick	Saskatchewan	Yukon
Atlantic Place	Assumption Place	S.J. Cohen Building	108, rue Lambeau, bureau 301
215, rue Water, bureau 504	C.P. 8950	C.P. 1210	WHITETHORSE (Yukon)
ST. JOHNS (Terre-Neuve)	MONCTON (Nouveau-Brunswick)	SASKATOON (Saskatchewan)	Y1A 1Z2
Tel.: (709) 772-5093	Tel.: (506) 857-1STC	Tel.: (306) 975-4400	Tel.: (403) 668-4655
Telecopieur: (709) 772-5093	Telecopieur: (506) 857-1STC	Telecopieur: (306) 975-4400	Telecopieur: (403) 668-5003
Quebec	Alderga	Canada Place	106 étagage
Gouvernement Gout Mail	National Bank Tower	9700, place Victoria, bureau 3800	YELLOWKNIFE
C.P. 1115	C.P. 247	bureau 540	XIA2R3
CHARLOTTETOWN	MONTREAL (Montréal)	EDMONTON (Alberta)	(Territories du Nord-Ouest)
CIA TM8	H4Z 1E8	T5J 4C3	Tel.: (403) 920-8568
Telecopieur: (902) 566-7450	Tel.: (514) 283-8185	Tel.: (403) 495-1STC	Tel.: (403) 920-8185
Ontario	Ontario	CALGARY (Alberta)	510, 5e Rue Sud-Ouest,
Central Guaranty Trust Tower	Dominion Public Building	TP2 3S2	235, rue Queen
1801, rue Hollis, 5 ^e étage	1, rue Front Ouest, 4 ^e étage	Tel.: (403) 292-4575	Édifice C.D. Howe
C.P. 940, succursale M	TORONTO (Ontario)	Tel.: (403) 292-4578	235, rue Queen
HALIFAX (Nouvelle-Écosse)	M5J 1A4	Tel.: (416) 973-874	Édifice C.D. Howe
Telecopieur: (902) 426-2624	Tel.: (416) 973-1STC	Scotiabank Tower	235, rue Queen
Manitoba	Colombie-Britannique	VANCOUVER	K1A 0H5
WINNIPEG (Manitoba)	Victoria (Colombie-Britannique)	C.P. 11610	Édifice Lester B. Pearson
R3C 2V2	V6B 5H8	bureau 900	InfoExport
Telecopieur: (604) 666-0277	Tel.: (604) 666-0266	125, Promenade Sussex	Tel.: (613) 993-6435
OTTAWA (Ontario)	OTTAWA (Ontario)	119, 4 ^e Avenue Sud, bureau 401	1-800-267-8376
Telecopieur: (604) 666-2187	Tel.: (604) 666-0277	119, rue Lambert, bureau 301	Tel.: (613) 993-6435

Industrie, Sciences et Technologies Canada (ISTC) et Commerce extérieur Canada (CEC) ont mis sur pied des centres d'information dans les bureaux régionaux de tout le pays. Ces centres permettent à leur clientèle de se renseigner sur les services, les documents d'information et les programmes et les centres professionnels disponibles dans les ministères en matière d'industrie et de commerce. Pour obtenir de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec l'un ou l'autre des bureaux dont la liste apparaît ci-dessous.

Centres de services aux entreprises d'ISTC et Centres de commerce extérieur



Peinture et
revêtements